

Verifort Capital ist ein Immobilienfonds- und Asset-Manager mit Standorten in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt (Oder), Hamburg, Offenbach und Hauptsitz in Tübingen sowie einer Niederlassung in Sempach-Station, Schweiz. Das Unternehmen hat sich auf die Bereiche Gewerbe- und Health&Care-Immobilien spezialisiert und steht mit seinem Investmentansatz für Verlässlichkeit, Transparenz und Werthaltigkeit. Mit rund 13.000 privaten Kapitalanleger*innen gehört Verifort Capital in Deutschland zu einem der führenden Anbieter im Segment Alternativer Investmentfonds (AIF).

Hamburg is calling – unser Team Distribution vermisst genau dich und das ab sofort in Vollzeit:

Key Account Manager Vertrieb (w/m/d)

Zu deinen vielseitigen und spannenden Aufgaben gehören ...

- die Bearbeitung des Markts und die Gewinnung neuer Vertriebspartner für unsere Immobilienfonds
- die Bereitschaft deutschlandweit mobil im Einsatz zu sein
- die Begleitung von Prüfungsprozessen mit Ratingagenturen und Vertriebspartnern und die Erreichung von Vertriebsvereinbarungen mit Absatz-Commitment
- die Steuerung von Neuprodukteinführungen bei Vertriebspartnern mit Online- und Offline-Tools, d. h. Schulungen, Veranstaltungen, Webinare, Web-Calls, Mailings etc. und die Umsetzung regionaler Geschäftsförderungsmaßnahmen
- die Tätigkeit als vertrauenswürdiger Relationship Manager langfristige Bindungen aufzubauen
- die Unterstützung bei der Neuproduktentwicklung, da du als Marktkenner der Impulsgeber für neue Produkte bist

Du passt perfekt zu uns, wenn du ...

- erfolgreich ein wirtschaftswissenschaftliches Studium oder eine vergleichbare Berufsausbildung abgeschlossen hast
- mindestens fünf Jahre einschlägige Berufserfahrung im Vertrieb von Finanzprodukten vorweisen kannst – idealerweise von AIFs und/oder professionellen Immobilieninvestitionen
- ein Teamplayer bist, organisatorisches Geschick und Zuverlässigkeit, Diskretion, sowie ein hohes Maß an Eigeninitiative besitzt
- strukturiert und effizient arbeitest, zudem über ein sehr gutes Zeitmanagement verfügst. Kenntnisse im Projektmanagement sind vorteilhaft
- gute Kommunikationsfähigkeiten hast und es verstehst, komplexe Sachverhalte verständlich und überzeugend darzustellen
- flexibel, belastbar und pragmatisch bist
- die einschlägigen Webinartools beherrschst und auch eigene, digitale Vertriebsaktionen umsetzen und begleiten kannst

Du bist uns wichtig und wir bieten dir ...

- eine offene Unternehmenskultur und flache Hierarchien
- Vertrauensarbeitszeit, Gleitzeit oder Mobile Office – wir möchten, dass unsere Mitarbeiter*innen Arbeit und Privatleben optimal miteinander in Einklang bringen können
- Möglichkeiten zur Weiterbildung – gerne unterstützen wir dich in deiner persönlichen Entwicklung
- kostenlose Parkmöglichkeit in unserer Niederlassung (Bogenstraße 30, 22926 Ahrensburg)
- Dienstfahrräder über einen Bikeleasing-Service – wir übernehmen hierbei die Versicherungs- und Inspektionspakete
- Obst, Snacks und Getränke zur Energiestärkung sowie unsere legendären Sommer- und Weihnachtsfeste

Wenn du dich in der Anzeige wiederfindest, dann sende uns deine vollständigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail an Sarah Leibfritz: s.leibfritz@verifort-capital.de

Verifort Capital Group GmbH

Konrad-Adenauer-Str. 15

72072 Tübingen

www.verifort-capital.de